

ΕΛΛΗΝΕΣ



Φράγμα Νυατζα, Ρουάντα



Εξάρχου Παναγιώτης (ΕΝΒ)



Φράγμα Νυατζα, Ρουάντα



Γάσιου Μαρίνα (Γ. ΚΑΡΑΒΟΚΥΡΗΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ)

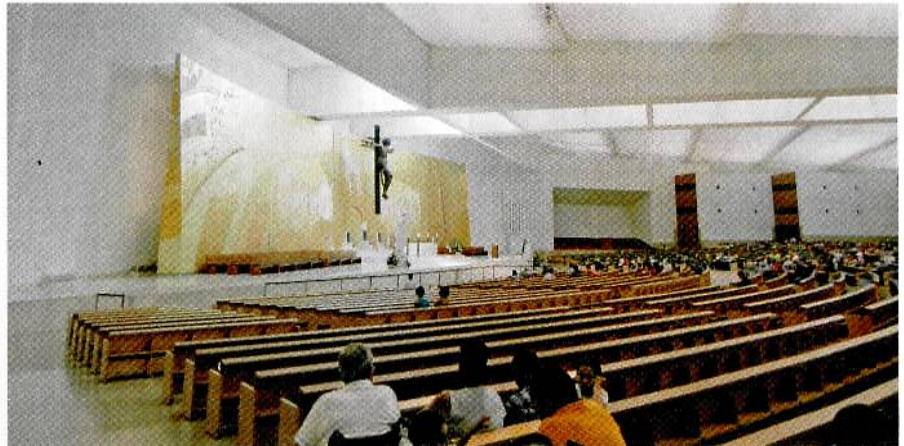
ΠΟΥ «ΣΧΕΔΙΑΖΟΥΝ»



Κίζιγιο, Κένυα



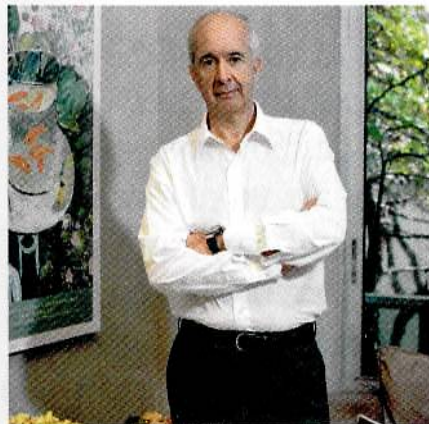
Κάζος Γιώργος (NAMA)



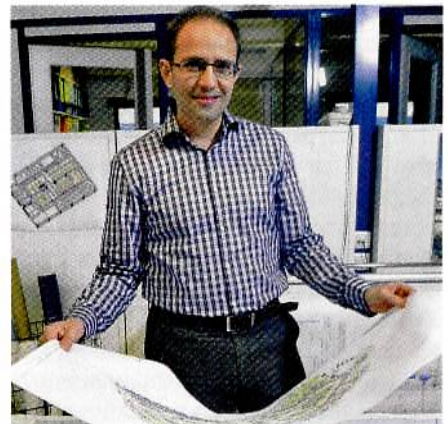
Φατίμα, Πορτογαλία

ΣΕ 4 ΗΠΕΙΡΟΥΣ

Ως αντίδοτο στην κρίση, μια σειρά από μελετητικές εταιρείες στράφηκαν στο εξωτερικό και σήμερα έχουν εδραιώσει τη θέση τους, ανοίγοντας το δρόμο και σε κατασκευαστικές ή προμηθευτικές ελληνικές επιχειρήσεις.



Αντωνρόπουλος Παναγιώτης (Z&A)



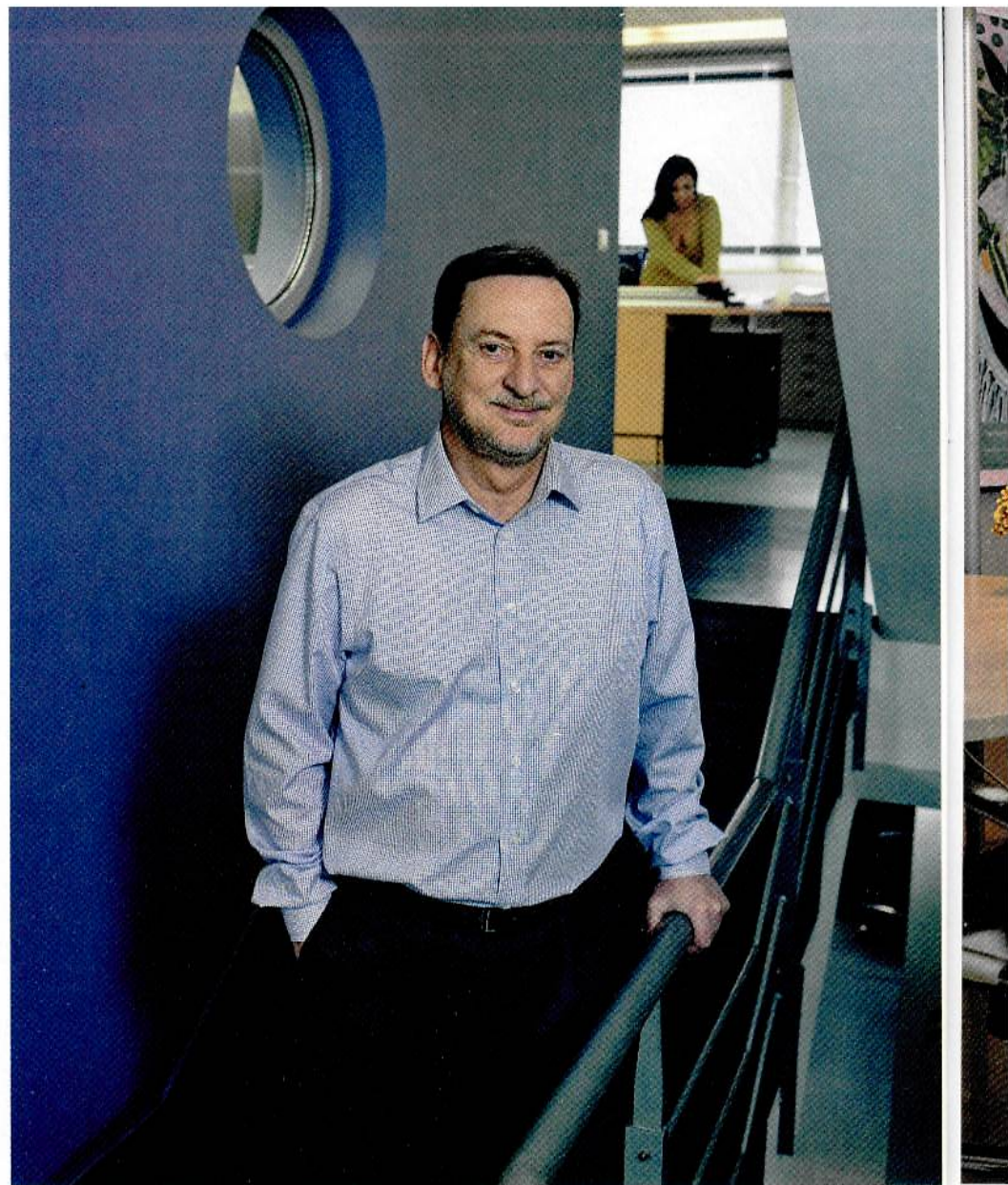
Δαμνιάνδης Σταύρος (LDK)

Σ

Συναντιόμασταν στα διαλείμματα των ταξιδιών τους. Οι «ιπτάμενοι» Έλληνες των μελετητικών εταιρειών του κατασκευαστικού κλάδου με εξωστρεφή δραστηριότητα -μηχανικοί στη συντριπτική τους πλειονότητα αλλά και οικονομολόγοι, γεωλόγοι, πολιτικοί επιστήμονες, από όποια θέση κι αν εργάζονται (από διευθύνοντες σύμβουλοι μέχρι και υπάλληλοι)- είναι συνεχώς με μια βαλίτσα στο χέρι. Δεν ξεπερνούν τους χίλιους οργανωμένους σε λιγότερες από 50 μελετητικές εταιρείες, ενώ «τυπικά» το μελετητικό δυναμικό της Ελλάδας αριθμεί περίπου 25.000 άτομα και περισσότερες από 500 εταιρείες. Ένας επαγγελματικός χώρος κατακερματισμένος σε επιχειρηματικά «σχήματα» σαν μινιατούρες συγκριτικά με τους συμπαγείς μελετητικούς κολοσσούς των δέκα και δεκαπέντε χιλιάδων ανθρώπων από χώρες όπως η Ολλανδία και η Δανία. Αυτοί είναι οι εδραιωμένοι ανταγωνιστές σε κάθε απόπειρα εξωστρέφειας, διαγωνισμούς και αναθέσεις μελετών για έργα κάθε είδους σε ολόκληρο τον κόσμο - αρδευτικά στην Αφρική, αντιπλημμυρικά στη Νότια Αμερική, υποδομές στα Βαλκάνια, παλάτια σεξίχων στην έρημο, δίκτυα σε φτωχογειτονιές του αναπτυσσόμενου κόσμου και απομιμήσεις ελληνικών νησιών «μωσαπέλαγα» του Κόλπου...

Ζήτημα επιβίωσης μετά την κρίση

«Πρώτη ύλη» είναι η τεχνογνωσία των ανθρώπων που δούλεψαν στα μεγάλα projects της περιόδου πριν και μετά τους Ολυμπιακούς Αγώνες. Ωστόσο, ελληνική μελετητική με περισσότερους από 60 - 70 εργαζομένους δεν υπάρχει σήμερα, ενώ ελάχιστες έχουν την οικονομική δυνατότητα να διατηρούν μόνιμα γραφεία στο εξωτερικό. Δεκαετίες πριν, το Γραφείο Δοξιάδη είχε παραρτήματα σε 40 χώρες και αναλάμβανε θηριώδη projects, όπως το πρώτο master plan του Κατάρ και τον πολεοδομικό σχεδιασμό του Ισλαμαμπάντ. Σήμερα δεν υπάρχει καμία ελληνική μελετητική αυτής της «κλάσης». «Τα τελευ-



ΓΙΩΡΓΟΣ ΚΑΖΟΣ

Πρόεδρος του ΣΥΝΔΕΣΜΟΥ ΕΛΛΗΝΙΚΩΝ ΕΤΑΙΡΕΙΩΝ ΓΡΑΦΕΙΩΝ ΜΕΛΕΤΩΝ και διευθυντής της μελετητικής εταιρείας NAMA

«Για να ανοίξει ένας μελετητής την πόρτα της εξωστρέφειας, πρέπει να αφήσει τον βολικό του μικρόκοσμο. Να επενδύσει μακροπρόθεσμα, να αποδεικνύει σε κάθε του δουλειά την αξία του.»

ταία χρόνια δεν ήμασταν τόσο κινητικοί, όμως η ανάγκη μάς έκανε να ξαναπροσπαθήσουμε», λέει ο Γιώργος Κάζος. «Από τις αρχές της δεκαετίας του '80, οι ελληνικές εταιρείες κλειστήκαμε στο καβούκι μας. Ήταν μια περίοδος έντονου κρατισμού. Τα ευρωπαϊκά «πακέτα» και τα μεγάλα έργα προ κρίσης έδιναν δουλειά στην Ελλάδα. Υπήρξαν μεμονωμένα παραδείγματα εταιρειών που εξακολούθησαν να δίνουν βαρύτητα στο εξωτερικό, αλλά οι περισσότεροι ομφαλοσκοπήσαμε αντανάκλαστικά. Το μεγαλύτερο μέρος του τζίρου μας προερχόταν από την εσωτερική αγορά». Από το 2009 όμως, οπότε φάνηκε η κρίση, τα πράγματα άλλαξαν άρδην. «Το άνοιγμα στον κόσμο έγινε ζήτημα επιβίωσης. Είχαμε πλέον πολύ χαμένο έδαφος να διανύσουμε - όσο εμείς μείναμε στάσιμοι, οι ανταγωνιστές μας είχαν εδραιωθεί στις αναπτυσσόμενες χώρες. Και ακόμα



ευρύτερης οικονομικής-εξαγωγικής δραστηριότητας. Ανιχνεύουν το κατασκευαστικό τοπίο και έτσι, με αφορμή την υλοποίηση μιας μελέτης, δημιουργούνται προϋποθέσεις για δραστηριοποίηση και άλλων εταιρειών της χώρας τους, κατασκευαστών και προμηθευτών. Οι αντίστοιχοι ξένοι υποστηρίζονται δυναμικά από τις κυβερνήσεις και τις πρεσβείες τους - αυτό λέγεται "οικονομική διπλωματία". Οι δικές μας πρεσβείες απέχουν πολύ από αυτήν τη λογική και το ελληνικό κράτος περιορίζεται σε αποσπασματικές ενέργειες - κάποιες επιχειρηματικές αποστολές, σκόρπιες στη διάρκεια των χρόνων και χωρίς καμία συνέχεια».

Του ζητάω να ερμηνεύσει τη στάση του ελληνικού κράτους. Μειδιά. «Η δραστηριότητά μας στο εξωτερικό δεν περιλαμβάνει διαχείριση κρατικών κονδυλίων, δεν έχει διορισμούς, δεν φέρνει ψήφους, άρα δεν έχει τις προϋποθέσεις ώστε να αποτελέσει θέμα πρώτης προτεραιότητας για το πολιτικό μας σύστημα. Στους μελετητικούς διαγωνισμούς του ελληνικού Δημοσίου υποβάλλονται εξευτελιστικά χαμηλές προσφορές. Μια δουλειά αξίας 100.000 € την αναλαμβάνει κάποιος με 10.000 €. Τι αποτέλεσμα θα προκύψει; Εδώ δεν ανησυχεί κανείς. Σε διεθνές επίπεδο, το φαινόμενο αυτών των εκπτώσεων, η «δικτατορία της χαμηλής τιμής» και οι συνέπειές της στην ποιότητα των έργων αποτέλεσε αντικείμενο ημερίδας στο Λονδίνο. Γιατί μια σωστή μελέτη σώζει εκατομμύρια, που το Δημόσιο θα κληθεί να πληρώσει σε κακοτεχνίες, αστοχίες, ακόμη και αποζημιώσεις σε εργολάβους για έργα που δεν αποδείχτηκαν βιώσιμα ή ακυρώθηκαν, όπως η υποθαλάσσια σήραγγα της Θεσσαλονίκης».

Σύμφωνα με τον πρόεδρο του ΣΕΓΜ, δύο σημαντικές παθογένειες, που για μικροπολιτικούς λόγους συστηματικά είχε συντηρήσει το ελληνικό πολιτικό σύστημα, ήταν το πολυδαίδαλο νομοθετικό πλαίσιο και ο κατακερματισμός των έργων. «Τους παρακαλούσαμε χρόνια να αλλάξει το πολύπλοκο, προστατευτικό και απόλυτα κανονιστικό καθεστώς διεξαγωγής των διαγωνισμών στην Ελλάδα και να προσαρμοστούμε στα ευρωπαϊκά πρότυπα. Τελικά καταργήθηκε μόλις τον περασμένο Αύγουστο, αναγκαστικά και σαν μέρος της συμφωνίας με την τρόικα. Πρέπει, επίσης, να σταματήσουν οι πολιτικοί να κατακερματίζουν τα μελετητικά πρότζεκτ

είναι λίγες οι μελετητικές που επιχειρούν εξωστρέφως. Οι περισσότερες είτε έχουν αποτύχει είτε δεν έχουν καν προσπαθήσει και επιμένουν στη -σχεδόν ανύπαρκτη- εσωτερική αγορά».

Ο κ. Κάζος έχει μόλις επιστρέψει από επίσκεψη στο Σαράγεβο για πρότζεκτ της Ε.Ε. Πρόεδρος του Συνδέσμου Ελληνικών Εταιρειών Γραφείων Μελετών (www.segm.gr) και διευθυντής της μελετητικής εταιρείας NAMA, δεν «στρογγυλεύει» τα λόγια του ούτε όταν κάνει αυτοκριτική. «Για να ανοίξει ένας μελετητής την πόρτα της εξωστρέφειας, πρέπει να αφήσει τον βολικό του μικρόκοσμο, της χώρας και του γραφείου του. Να επενδύσει μακροπρόθεσμα, να ταξιδέψει, να δημιουργήσει δίκτυα συνεργατών και επαφές, να αποδεικνύει σε κάθε του δουλειά την αξία του. Οι μελετητικές εταιρείες κάθε χώρας αξιοποιούνται ως προπομποί μιας

ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΑΝΤΩΝΑΡΟΠΟΥΛΟΣ

Διευθύνων σύμβουλος της
Z&A ΑΝΩΝΥΜΗ ΜΕΛΕΤΗΤΙΚΗ

«Η μεγαλύτερη πρόκληση μιας μελέτης στην Αφρική είναι να εξοικειώσεις τους χωρικούς με το έργο. Αυτό προσπαθούμε στα Community Presentations.»

για να τα μοιράσουν ύστερα ανορθόδοξα και να ευχαριστήσουν όλη την αγορά. Έτσι, καταλήξαμε εγκλωβισμένοι σε έναν φαύλο κύκλο εσωστρέφειας. Οποιοι την τελευταία πενταετία δεν δούλευαν στο εξωτερικό δεν έχουν κανένα reference από ελληνικό μεγάλο έργο. Οι ξένοι στους διαγωνισμούς των μεγάλων πρότζεκτ δεν ζητούν ογκώδεις γραφειοκρατικούς φακέλους, παρά μόνο απτή εμπειρία σε αντίστοιχα σημαντικά έργα και μεγάλους κύκλους εργασιών».

Ο Παναγιώτης Αντωνάρου-Πουλος είναι διευθύνων σύμβουλος της Z&A Ανώνυμης Μελετητικής - την επόμενη μέρα της συνάντησής μας θα πετούσε για Ζάμπια, όπου η εταιρεία του έχει αναλάβει ένα σημαντικό project της Παγκόσμιας Τράπεζας για την άρδευση εκτεταμένων περιοχών. Η εμπειρία του σε διαγωνισμούς των διεθνών χρηματοδοτικών οργανισμών είναι σημαντική. «Είχαμε ανέκαθεν συνεργασίες και μελέτες στο εξωτερικό, αλλά από το 2007 επικεντρωθήκαμε εκεί. Πλέον, τα 4/5 του κύκλου εργασιών μας προέρχονται από εξωστρεφή δραστηριότητα, ενώ το 90% των μελετών μας είναι αναπτυξιακά έργα της World Bank, για να έχουν οι άνθρωποι πόσιμο νερό και για την αύξηση της αγροτικής παραγωγής. Οι διαγωνισμοί είναι ανοιχτοί και μπορεί να πάρει μέρος όποια εταιρεία προέρχεται από χώρα που συμμετέχει με κεφάλαια ως δωρητής (donor) στην Τράπεζα. Οι διαδικασίες είναι πολύ πιο αξιολογικές από τις αντίστοιχες στην Ελλάδα - υποβάλλεις το «βιογραφικό» της εταιρείας σου και η Τράπεζα καταρτίζει μια short list με 6-8 που θα καταθέσουν συγκεκριμένες προτάσεις. Και τα τοπικά γραφεία της World Bank ασκούν αυστηρή εποπτεία - τα αφρικανικά υπουργεία πρέπει να έχουν την έγκριση της Τράπεζας για το παραμικρό». Η Z&A έχει επενδύσει στην αφρικανική ήπειρο, με παραρτήματα και γραφεία στην Αιθιοπία, στην Κένυα, στη Ρουάντα, στη Ζάμπια, στον Μαυρίκιο. «Οι προοπτικές ανάπτυξης της Αφρικής είναι τεράστιες, όσο και ο φυσικός της πλούτος. Αλλά κάθε επένδυση εκεί έχει και μεγάλο ρίσκο (εμφυλίου, τρομοκρατία, επαναστάσεις). Υπάρχει, επίσης, έλλειψη δημοκρατίας. Ένα μεγάλο κοινωνικοπολιτικό πρόβλημα της ηπείρου είναι ότι κράτη και σύνορα είναι τεχνητά, χαράξεις γραμμών πάνω στο χάρτη. Για τους περισσότερους Αφρικανούς σημασία έχει

«Μόνο ξεκολλώντας από το γραφείο αντιλαμβάνεσαι το πραγματικό πλαίσιο της δουλειάς. Οι νέοι μηχανικοί στην Ελλάδα δεν έχουμε άλλο αντικείμενο και παραστάσεις από τα αυθαίρετα και τις ενεργειακές επιθεωρήσεις.»

ΜΑΡΙΝΑ ΠΑΣΙΟΥ

Πολιτικός μηχανικός, εργαζόμενη
στο μελετητικό γραφείο
«Γ. ΚΑΡΑΒΟΚΥΡΗΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΤΕΣ»

η φυλή, όχι το κράτος. Πρέπει να είσαι συνεχώς σε επαγρύπνηση», λέει ο ίδιος. «Ποια είναι η μεγαλύτερη πρόκληση μιας μελέτης στην Αφρική;» ρωτάω. «Να εξοικειώσεις τους χωρικούς με το έργο. Αυτό προσαθούμε στα Community Presentations, με εικόνες, διαγράμματα, μιλώντας παραστατικά. Είναι τεράστια η ικανοποίηση να κάνουμε αυτό που αγαπάμε για ανθρώπους που το έχουν τόσο ανάγκη. Αλλωστε, προτεραιότητα της World Bank είναι τα έργα της να είναι κοινωνικά αποδεκτά. Σε κάποιες περιπτώσεις παλιότερα, όπου η τοπική κοινωνία είχε αγνοηθεί, τα έργα απέτυχαν ως μη βιώσιμα».

Γίνεσαι κοσμοπολίτης

Όταν το οκταμελές ελληνικό τιμ των μηχανικών επέστρεψε από τη Ζάμπια, συνάντησα την 28χρονη πολιτικό μηχανικό Μαρίνα Πάσιου, εργαζόμενη στο μελετητικό γραφείο «Γ. Καραβοκύρης και Συνεργάτες», που συμμετέχει στο αφρικανικό project. Το ταξίδι στη Ζάμπια ήταν η δεύτερη αποστολή της στο εξωτερικό. Τη ρωτάω για το κίνητρό της. «Σίγουρα δεν είναι οικονομικό», απαντά. «Τα χρήματα δεν διαφέρουν. Όμως μόνο ξεκολλώντας από το γραφείο αντιλαμβάνεσαι το πραγματικό πλαίσιο της δουλειάς. Γνω-



ρίζεις σε βάθος τις χώρες όπου ταξιδεύεις, γίνεσαι κοσμοπολίτης. Οι νέοι μηχανικοί στην Ελλάδα δεν έχουμε άλλο αντικείμενο και παραστάσεις από τα αυθαίρετα και τις ενεργειακές επιθεωρήσεις». Της ζητώ εικόνες από μια ήπειρο που ταυτόχρονα αναπτύσσεται αλματώδως και υποφέρει από τη φτώχεια. «Όταν βγεις από την άσφαλτο και μπεις στους κωματοδρόμους, χάνεσαι στην αφρικανική φύση, στα ροζ και γαλάζια χρώματα του ουρανού. Συναντάς ανθρώπους να ζουν χαμογελαστοί σε μια καλύβα, με ένα φωτοβολταϊκό πάνελ, ίσα για να φορτίζουν το κινητό τους και να ακούν μουσική. Η πραγματικότητα όμως είναι ότι, αν και ζουν ανάμεσα σε τεράστια ποτάμια, πρέπει να κουβαλήσουν πόσιμο νερό από χιλιόμετρα μακριά». «Θα ταξιδεύεις παντού για τη δουλειά;» τη ρωτάω. «Θα πήγαινα όπου δεν ένιωθα φόβο για τη σωματική μου ακεραιότητα», απαντά.

Οικογενειακώς στο Ναϊρόμπι

Ο 38χρονος πολιτικός μηχανικός Κώστας Αλεξάνδρου ζει με τη γυναίκα και τα δύο τους παιδιά στο Ναϊρόμπι της Κένυας, «τρέχοντας» εκεί το γραφείο της μελετητικής LDK. Στην Αθήνα είχα ήδη συναντηθεί με τον Σταύρο Δαμιανίδη, εκτελεστικό διευθυντή της εταιρείας, με μεγάλη εμπειρία στις βαλκανικές χώρες. «Η ανάπτυξη στα Βαλκάνια είναι υποτονική», λέει. «Από τη στιγμή που η Ρουμανία και η Βουλγαρία εντάχθηκαν στην Ε.Ε., τα ευρωπαϊκά κονδύλια μειώθηκαν, ενώ η μαφία και η κρατική διαφθορά εξακολουθούν. Έχοντας δουλέψει σε περισσότερες από 100 χώρες, διαρκώς αναζητούμε πιο καθαρά και δυναμικά περιβάλλοντα και η Κένυα, με τον ιδιωτικό τομέα της οποίας είχαμε ήδη καλές επαφές, είναι ένα από αυτά», λέει και μου δίνει το σκάιπ του συνεργάτη του. Το ίδιο απόγευμα, πίσω από τη φωνή του Αλεξάνδρου άκουγα ήχους της αφρικανικής φύσης και τα παιδιά του να παίζουν στον κήπο. «Μένουμε σε μια ωραία μονοκατοικία σε "λευκό" προάστιο, αλλά με ηλεκτροφόρα κάγκελα στον κήπο. Οι φίλοι μου στην Ελλάδα φαντασιώνονται ότι κάνω μεγάλη ζωή - στην πραγματικότητα ζούμε σε ένα χρυσό κλουβί. Οι άνθρωποι εδώ δεν έχουν καμία σχέση με τους φιλόξενους χωρικούς, όπως οι Μασάι». Τον έχουν απειλήσει στο δρόμο συμμορίες με καλάσνικοφ, ενώ τον περασμένο Αύγουστο παραλίγο να βρίσκεται στο Westgate, το mall όπου εκδηλώθηκε η τρομοκρατική επίθεση με θύματα δεκάδες ανθρώπους. «Είχαμε καθυστερήσει», μου λέει. Δεν μετανιώνει όμως για την επι-



ΣΤΑΥΡΟΣ ΔΑΜΙΑΝΙΔΗΣ

Εκτελεστικός διευθυντής
της LDK CONSULTANTS

«Έχοντας δουλέψει σε περισσότερες από 100 χώρες, διαρκώς αναζητούμε πιο καθαρά και δυναμικά περιβάλλοντα και η Κένυα, με τον ιδιωτικό τομέα της οποίας είχαμε ήδη καλές επαφές, είναι ένα από αυτά.»

λογή του. «Μαθαίνεις να ζεις παντού και να στήνεις μια εταιρεία από την αρχή. Είναι το καλύτερο που μπορώ να κάνω για την οικογένειά μου».

Πίσω από μια εξωστρεφή επιχείρηση κρύβεται ένας περιπετειώδης τύπος, ισχυρίζεται ένα (παραλλαγμένο) μότο των ανθρώπων της αγοράς. Ο Ανδρέας Νικολόπουλος ήταν μια τέτοια περίπτωση. Το 1985 ανέλαβε την πρώτη μελέτη στο εξωτερικό, στην Αγκόλα, ενώ αυτή σπαρασσόταν από εμφύλιο. Πήγε εκεί με αεροπλάνο του ΟΗΕ, φορώντας το γιλέκο του κυανόκρανου. Το 1992 ανέλαβε τη μελέτη αποκατάστασης των δικτύων ύδρευσης και αποχέτευσης για τα αστικά κέντρα του Λιβάνου, που μόλις έβγαινε από εμφύλιο. Καμία δυτική εταιρεία δεν δεχόταν να εργαστεί σε εκείνη τη συγκυρία. Ο Νικολόπουλος την επόμενη μέρα ήταν εκεί. Χρόνια αργότερα, ο πρόεδρος του οργανισμού για την ανασυγκρότηση της χώρας έδιωχνε τις ξένες μεγάλες εταιρείες και συνεργαζόταν μόνο με αυτόν. «Όταν χρειάστηκα συνεργάτες, μόνο αυτοί ήταν εδώ». «Είναι αληθινή ιστορία», μου λέει στο γραφείο της ENB στο βιομηχανικό πάρκο Κηφισιάς ο Παναγιώτης Εξάρχου, γιος ενός εκ των ιδρυτών της.

Η οικονομία των αριθμών

ΟΙ ΚΥΚΛΟΙ εργασιών των μελετητικών εταιρειών δεν είναι μεγάλοι σε απόλυτα νούμερα - άλλωστε το κόστος μιας μελέτης κυμαίνεται μεταξύ 2% και 5% του συνολικού προϋπολογισμού ενός έργου. Σύμφωνα με εκτιμήσεις του ΣΕΓΜ για το 2014, το 35% των

εταιρειών-μελών του έχει τζίρο μικρότερο από 150.000 € και μόνο το 10% τζιράρει πάνω από 1.500.000 €, ενώ καμιά ελληνική μελετητική ο τζίρος δεν ξεπερνά τα τέσσερα εκατομμύρια.

Σχετικά με το ποσοστό του κύκλου εργασιών που προέρχεται από συμβάσεις εξωτερικού, η πιο πρόσφατη έρευνα αφορά

στο 2010 και τα αποτελέσματά της αντικατοπτρίζουν την εσωστρέφεια στην οποία, πριν από την κρίση, είχε εγκλωβιστεί και αυτός ο κλάδος της οικονομίας. Μόνο το 2% των ελληνικών μελετητικών είχαν στο ξεκίνημα της κρίσης ποσοστό άνω του 50% του τζίρου τους από εξωστρεφή δραστηριότητα, ενώ ένα

ποσοστό της τάξης του 21% είχε επίσης να παρουσιάσει κάποια (μικρότερη) κινητικότητα στο διεθνές περιβάλλον. Οι άνθρωποι του χώρου πιστεύουν ότι το μερίδιο της εξωστρέφειας στους κύκλους εργασιών έχει αυξηθεί σημαντικά στη διάρκεια των τελευταίων τεσσάρων χρόνων, παραμένοντας όμως ακόμη μειοψηφικό.



ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΕΞΑΡΧΟΥ

Διευθύνων σύμβουλος της ENB
(ENB EXARCHOU & NIKOLOPOULOS CONSULTING
ENGINEERS OVERSEAS S.A.)

«Το ατού μας είναι ότι οι Αραβες διατηρούν θετική στάση απέναντί μας - ίσως γιατί μπορούμε να συνεννοηθούμε μαζί τους καλύτερα από ό,τι οι Δυτικοευρωπαίοι.»



ΜΕΛΕΤΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗΣ και επίβλεψη των εργασιών για την κατασκευή του φράγματος Douera στην Αλγερία, ένα πρότζεκτ της εταιρείας ENB.

Ποιες είναι οι προοπτικές του κλάδου, ρωτώ τον Παναγιώτη Εξάρχου, διευθύνοντα σύμβουλο της ENB. «Το επόμενο βήμα για τις μικρομεσαίες ελληνικές επιχειρήσεις είναι να αθροίσουν την οικονομική τους επιφάνεια, τις εμπειρίες τους, το στελεχικό τους δυναμικό. Θέλουμε να πούμε στον πελάτη ότι είμαστε αρκετά μεγάλοι για να κάνουμε τη δουλειά αλλά και αρκετά μικροί για να προσαρμοστούμε εμείς σε αυτούς, να δείξουμε μεγαλύτερη ευελιξία από τους κολοσσούς». Η ENB έχει διαχρονικά έντονη δραστηριότητα στις αραβικές χώρες, της λεκάνης της Μεσογείου αλλά και του Κόλπου. «Είναι ένα πολύ ανταγωνιστικό περιβάλλον - όλοι οι «μεγάλοι παίκτες» θέλουν να πάρουν έργα εκεί. Οχι μόνο Δυτικοί αλλά και καινούργιες, τεράστιες εταιρείες από την Κίνα, την Ινδία, το Πακιστάν, την Αίγυπτο. Το ατού μας είναι ότι οι Αραβες διατηρούν θετική στάση απέναντί μας - ίσως γιατί μπορούμε να συνεννοηθούμε μαζί τους καλύτερα από ό,τι οι Δυτικοευρωπαίοι».

Όταν τον ρωτώ ποιο είναι το μεγαλύτερο «κουσούρι» των ελληνικών μελετη-

τικών, είναι σαφής - η σχέση με την Ελλάδα και η εξάρτηση από το ελληνικό τραπεζικό σύστημα. «Χρηματοδοτούμε μόνοι μας κάθε επένδυση στο εξωτερικό. Και προσπαθούμε, με νύχια και με δόντια, να σεβαστούμε το ανθρώπινο δυναμικό μας, να μην κάνουμε απολύσεις και μειώσεις μισθών. Ομως το εγχώριο τραπεζικό σύστημα, ειδικά έναντι των μικρομεσαίων επιχειρήσεων, όπως θεωρεί αυτόματα τη δική μας, είναι κλειστό, απωθητικό επί της ουσίας. Για μια εγγυητική επιστολή, προϋπόθεση απαραίτητη για να ανοιχτείς έξω, κρεώνει μετρητά 110% επί του ποσού. Αντί λοιπόν να επενδύουμε τα κεφάλαια μας και να δημιουργούμε ποιοτικές θέσεις εργασίας, οι ελληνικές τράπεζες τα κρατάνε δεσμευμένα. Εξαιτίας της δικής τους πολιτικής και όχι της βαριάς φορολογίας, μεταφέρουν ελληνικές επιχειρήσεις την έδρα τους στο εξωτερικό, τους το ζητάνε οι τράπεζες εκεί για να τους δανείσουν με αξιοπρεπείς όρους. Ας με φορολογήσει το ελληνικό κράτος στα έσοδά μου με 100% για μία πενταετία - αν την ίδια στιγμή δημιουργήσει ένα τραπεζικό περιβάλλον που θα με βοηθάει να ανοίξω την πόρτα στο διεθνές περιβάλλον, αντί να μου την κλείνει κατάμουτρα, θα το δεχτώ». Σοβαρά μιλάει. *